



**SOLXYZ**

株式会社ソルクシーズ

2008年1月1日～2008年12月31日

# 第29期報告書

## 目次／Contents

株主の皆様へ／連結決算概要	01
連結財務諸表	03
営業の概況	05
特集 トップインタビュー	07
トピックス グループ会社紹介	12
会社概要／役員一覧／株式の状況	14
株主メモ	15

## 株主の皆様へ



株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

2008年を振り返りますと、世界経済の急激な減速を背景に、我が国経済は企業収益や雇用情勢の悪化が深刻化し、GDP（国内総生産）は年率ベースで過去最大レベルの下落を記録するなど、かつてない経験をした一年となりました。

当社グループが属する国内IT市場においても、上述の様な景気悪化の影響により、主要顧客である金融機関や製造業における投資抑制傾向が顕著となるなど、特に年度後半は厳しい事業環境でした。

このような環境下ではありましたが、2008年度の業績は、主事業である金融機関向け受託開発事業が順調に推移したほか、拡充を図っておりますソリューション事業の売上が伸長したことで連結売上高は創業以来、初めて100億円を突破いたしました。

しかし、グループ拡大に伴うのれん償却負担の増加や、余資運用目的で保有していた金融商品の評価損を計上したことにより、経常利益・純利益は共に大幅減益となりました。

昨年来の世界的な景気悪化は、回復の兆しが見えておらず、各企業は依然としてIT投資を含む設備投資に対して慎重になっており、2009年度も引き続き、当社グループにとって厳しい経営環境が続くものと考えております。

しかし、従来当社が戦略分野としてきた金融システム関連事業においては、法改正対応や業界再編に伴うシステム需要が見込めるなど、不可避のシステム投資需要は確実に存在し、これらを確実に捕捉することで業績の維持向上は可能であると考えております。

また、組込みシステム開発事業の強化の一環として設立した(株)エクスマーシオンのほか、自動車教習所向けソリューション事業やデジタルサイネージ事業といった新規事業を軌道に乗せ、早期の収益貢献を達成すべく取組を強化してまいります。

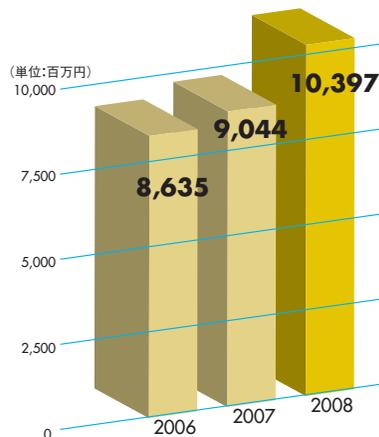
引続き、経営・社員一丸となって、より魅力あふれる企業体を目指してまいりますので、株主の皆様におかれましては、なにとぞ一層のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 長尾 章

## 連結決算概要

### 売上高

10,397百万円 前年度比 +15.0%



金融機関向けなどの受託開発事業の売上が順調に推移したほか、(株)ノイマンの自動車教習所向けパッケージソフト販売といったソリューション事業の売上が拡大し、前年度比15.0%増の10,397百万円となりました。

### 当期純利益と利益率 (%)

115百万円 前年度比 -74.6%



経常利益の減少に加え、投資有価証券の評価損を計上したことにより、前年度比74.6%減の115百万円となりました。なお余資運用金融商品に関し、2006年度～2007年度に発生した評価損は、表上、過去に遡って反映させております。

※会社決算上は、2007年度以前における余資運用目的金融商品の評価損を、「過年度損益修正損」として特別損失に計上しておりますので、2008年度の当期純利益は65百万円となります。

## 営業利益と利益率 (%)

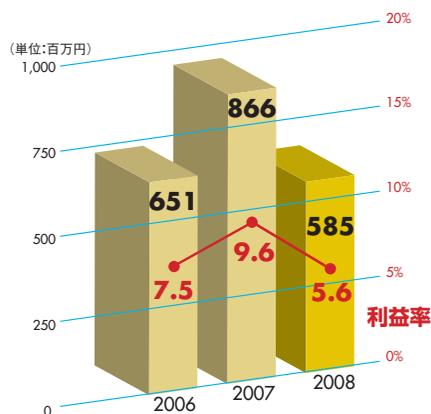
663百万円 前年度比 -18.4%



エンドユーザーとの直接取引へのシフト、プロジェクト管理の徹底を図り採算性は向上したものの、子会社買収に伴うのれん償却負担の増加や、販管費の増加等により前年度比18.4%減の663百万円となりました。

## 経常利益と利益率 (%)

585百万円 前年度比 -32.3%



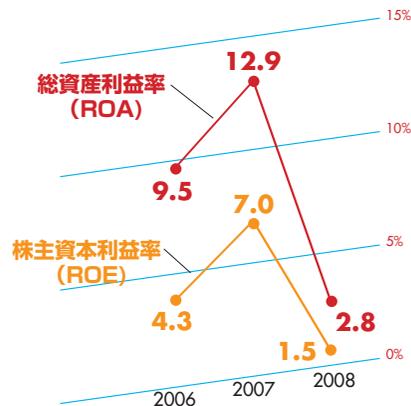
営業利益の減少に加え、余資運用目的で保有していた金融商品の評価損を計上し、前年度比32.3%減の585百万円となりました。なお同様の理由で2006年度～2007年度に発生した評価損益は、表上、過去に遡って反映させております。

## 純資産額と自己資本比率 (%)



グループ拡大に伴う借入金が増加した一方、利益剰余金はほぼ横這いであったため、純資産額は4,125百万円、自己資本比率は51.0%と減少しました。なお余資運用金融商品に関し、2006年度～2007年度に発生した評価損益は、表上、過去に遡って反映させております。

## 総資産利益率 (ROA) と株主資本利益率 (ROE) (%)



当期純利益の減少によりROAは1.5%、ROEは2.8%と共に減少しました。

## 連結財務諸表

### 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2007年度 (平成19年12月31日現在)	2008年度 (平成20年12月31日現在)
売上高	9,044	10,397
売上総利益	1,765	2,354
販売管理費	▲ 951	▲ 1,690
営業利益	813	663
営業外損益	52	▲ 77
経常利益	866	585
特別損益	▲ 13	▲ 24
税引前利益	852	561
法人税等	▲ 393	▲ 448
少数株主損益	▲ 3	3
当期純利益	455	115

### 売上高

金融関連開発案件の堅調な推移や連結子会社の増加などにより、増加しました。

### 販売管理費

子会社買収に伴うのれんの償却負担や、子会社の増加による人件費などが増加しました。

### 営業外損益

長期運用債の評価損計上により、前年度比、損益が悪化しました。

### 特別損益

投資有価証券の評価損計上などにより、前年度比、損益が悪化しました。

### 2009年度の業績見通し

(単位:百万円)

	中間期 (2009年6月期)	通期 (2009年12月期)
売上高	5,165	11,200
営業利益	213	630
経常利益	226	650
当期純利益	44	250

### 売上高

2008年度に買収・設立した子会社の寄与により増加する見通しです。

### 営業利益

のれん償却負担の増加や、グループ拡大に伴う管理コストの増加等により営業利益は減益の見通しです。

### 経常利益

2008年度の一過性による運用債評価損がなくなるため増益の見通しです。

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2007年度 (平成19年12月31日現在)	2008年度 (平成20年12月31日現在)
(資産の部)		
流動資産	3,968	4,256
現預金	1,761	1,850
その他	2,207	2,406
固定資産	3,256	3,794
有形固定資産	703	701
無形固定資産	504	1,116
投資その他	2,049	1,977
<b>資産合計</b>	<b>7,224</b>	<b>8,050</b>
(負債の部)		
流動負債	1,963	2,497
短期借入金及び1年以内返済予定長期借入金・社債	516	918
その他	1,447	1,579
固定負債	1,111	1,428
長期借入金・社債	333	605
その他	778	823
<b>負債合計</b>	<b>3,074</b>	<b>3,925</b>
(純資産の部)		
株主資本	4,103	4,105
資本金	1,494	1,494
資本剰余金	1,451	1,451
利益剰余金	1,524	1,526
自己株式	▲ 366	▲ 367
評価・換算差額等	23	0
少数株主持分	23	18
<b>純資産合計</b>	<b>4,150</b>	<b>4,125</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>7,224</b>	<b>8,050</b>

連結総資産は連結対象子会社が増えたことにより、有形・無形の資産が増加し、前年度比825百万円増の8,050百万円となりました。これに伴い借入金も増加し、負債は同850百万円増の3,925百万円となりました。純資産は、投資有価証券の評価差額の減少により、同25百万円減の4,125百万円となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

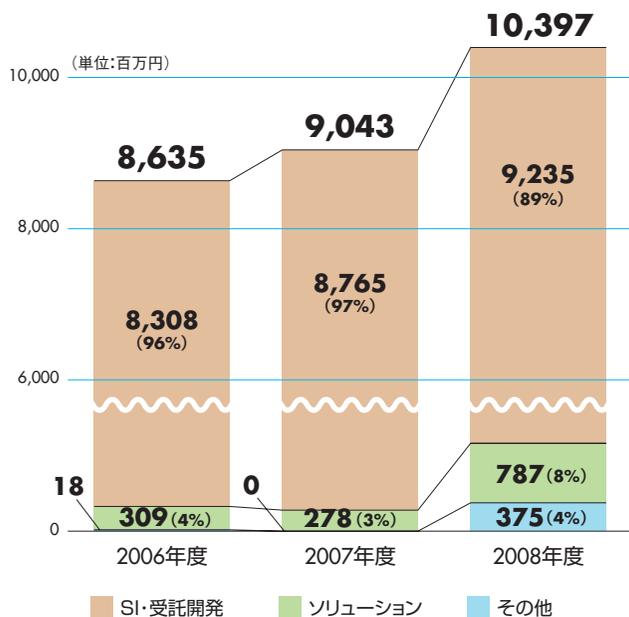
	2007年度 (平成19年12月31日現在)	2008年度 (平成20年12月31日現在)
営業活動によるキャッシュ・フロー	656	568
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 376	▲ 1,047
財務活動によるキャッシュ・フロー	705	468
現金及び現金同等物の増減額	984	▲ 10
現金及び現金同等物の期首残高	926	1,911
現金及び現金同等物の期末残高	1,911	1,900

営業活動により568百万円、借入等により468百万円の収入があった一方、子会社株式の取得や余資運用を目的とした投資有価証券の取得による支出が1,047百万円あり、現金及び現金同等物は期首に比べ10百万円減少し、1,900百万円となりました。

## 営業の概況

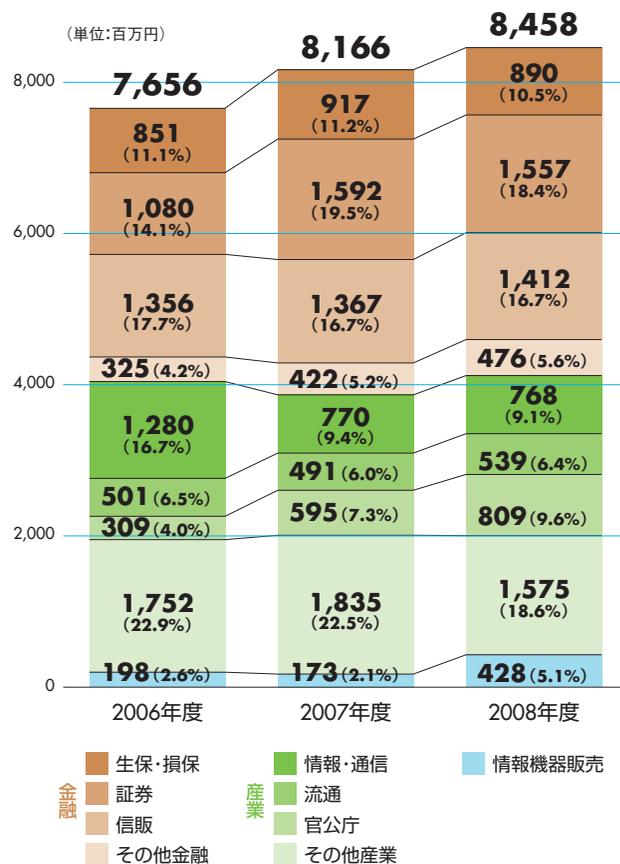
### 【連結】事業別売上高

証券業向けや情報通信業向けの受託開発案件が順調に推移し、SI・受託開発事業の売上高が増加したことに加え、自動車教習所向けのパッケージソフト販売、デジタルサイネージ事業といった新しい事業が加わり、ソリューション事業の売上高が大きく増加したことにより、連結売上高は10,397百万円となりました。



### 【単体】業種別売上高

信販系や官公庁の売上が伸び、金融分野、産業分野ともにバランスのとれた売上構成となってきています。



(注1) メーカー系等のお客様を通じる間接受託開発の場合は最終顧客の業種によって分類しております。

## 【単体】売上高上位10社

順位	社名	直接取引	コメント
1	日立ソフトウェアエンジニアリング(株)		官公庁、通信等
2	富士通(株)		信販、通信等
3	ニフティ(株)	○	
4	みずほ証券(株)	○	
5	日本相互証券(株)	○	
6	(株)エクサ		IBMグループ
7	独立行政法人国立印刷局	○	
8	MUS情報システム(株)		三菱UFJ証券グループ
9	(株)富士通クレジットソリューションズ		
10	新光証券(株)	○	

## 【単体】直間別売上と間接売上内訳 (注1)

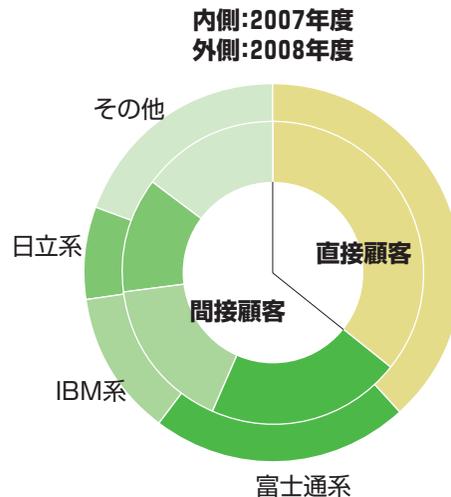
(単位:百万円)

	2007年度		2008年度	
	売上	シェア	売上	シェア
直接顧客 (注2)	2,854	35.7%	3,069	38.2%
間接顧客	5,137	64.3%	4,961	61.8%
富士通系	1,667	20.9%	1,773	22.1%
日立系	1,309	16.4%	996	12.4%
IBM系	981	12.3%	635	7.9%
その他	1,180	14.8%	1,557	19.4%
合計	7,992	100.0%	8,030	100.0%

(注1)「直間別売上と間接売上内訳」には情報機器の売上高を含みません。又、シェアは情報機器販売を除く全売上を100%とする各々の売上の比率です。

(注2)「直接顧客」とはユーザーであるお客様から直接受注を受ける場合を指し、「間接顧客」とはユーザーであるお客様から受注した他の第一次受注者から当社が受注する場合を指します。

利益効率のよい直接取引を増加させています。今後も直接・間接のバランスがとれた売上構成を目指してまいります。





### トップが語る2009年の展望

ソルクシーズは「技術者の理想郷」を目指して設立された会社

# 2009年はしっかり守り、 チャンスを逃さず攻める年

100年に1度の金融経済危機といわれている最中、ソルクシーズグループは、どのような舵取りのもとで、どのような成長を図っていこうとしているのか？

その展望を、代表取締役社長 長尾章が誌上でプレゼンテーションさせていただきます。

## 2008年度は新たなグループ子会社3社を迎え、技術者数、カバーする技術領域も増えましたが、どのような1年でしたでしょうか？

ソルクシーズは、「自分たちの技術でこんなことを実現したい」という高い志を持った技術者たちが、その想いを実現するために自主的に集まり、立ち上げた会社です。お客様を第一に考え、そのニーズに常にワクワクした気持ちで取り組んでいくことで、お客様との信頼関係を構築していく。そんな技術者の理想郷を作ろうと設立されました。2008年度はそのビジョンに向けて、さらなる一歩を進めた年だったと思います。

「技術者の理想郷」は、ルールや組織論で人をまとめようとして作れるものではありません。何かをやってやろうという強い想い、そして専門的な高い技術に裏付けられた強いリーダーシップが必要で、そのリーダーシップが夢を持つ技術者たちの心を1つに束ねていくのです。少人数だけれども、高い専門性を持つ技術者の集団を有機的にネットワークしていくことが、ソルクシーズグループの強みであり、今後の成長の源泉だとも思っています。

2007年度は、システム開発の上流工程のコンサルティングを行う専門会社(株)インフィニットコンサルティング、自動車教習所向けシステムソリューションで60%以上のシェアを持つ(株)ノイマン、そしてウェブサイトの企画・開発に高い専門性を持つ(株)tecoが仲間入りをし、今期にその活動を本格的にスタートさせました。

2008年度は、ビデオ映像・音響の設計施工を得意とする(株)インターコーポレーション、その子会社でタッチパネルなどを活用したデジタルサイネージ（映像や情報を表示する広告媒体）事業に特化した(株)ディメンションズ、組込みソフトウェア分野のモデリング開発のコンサルティングや人材育成支援を手掛ける(株)エクスマーシジョンの3社が新たにグループ入りしました。このような新しい仲間達の空気は、グループ全体のやる気、ワクワクする気持ちを一層高めてくれる相乗効果につながっていると考えています。

## 現在の事業モデルについて教えてください。

事業セグメントは、「SI／受託開発事業」、「ソリューション事業」、「その他」に分かれています。事業戦略的には、システム開発の上流工程からシステム構築、運用・保守支援にいたる網羅的なサービスを提供し、それぞれのお客様との長い信頼関係を基に築き上げる「SIビジネス」と、パッケージやサービスの提供を通じ中長期的にお客様の数を積み上げる「ストック型ビジネス」に分類しています。

SIビジネスにおける当社の強みは、金融、産業、官公庁といった業態別に、業務特化の専門的なシステムを構築できることです。そもそも当社は、製造業を中心とした産業界や官公庁に強みを持つ(株)エポックシステムと、証券会社の管理系システム構築に強みのあった(株)トータルシステムコンサルタントの2社が合併してできたわけですから。

金融業界向けでは、もともと強かった証券業界向けビジネスに加え、信販・クレジット業界、生損保業界へと横展開しています。銀行業界向けには、2003年に設立した(株)エフ・エフ・ソルが勘定系のシステム開発を強みに展開しています。さらに、このビジネスでは、資本・業務提携先で金融総合商社を目指すSBIホールディングス(株)との間でいくつかの開発プロジェクトを始動させていますし、同じく資本・業務提携先の(株)インタートレードとも、証券系パッケージの分野で協業を進めています。

産業界向けでは、日立ソフトウェアエンジニアリング(株)などの大手メーカー系SIベンダーの数少ないコアパートナーの1社に加えてもらっています。現在、これらのパートナービジネスを通じて培ったノウハウを基礎に自社開拓のビジネス拡大を加速しつつあり、業界的にも情報・通信・放送業界、製造・流通業界など、幅広く展開しています。

ストック型ビジネスは、社内で育成するには時間がかかり過ぎるため、M&Aを中心とした展開を進めています。ニッチな市場でオンリーワン、ナンバーワンのソリューションを持ち、

既にユーザーを抱える企業にグループ入りしてもらっています。例えば、前述した自動車教習所向けのソリューション提供の分野で圧倒的なシェアをもつノイマンや、タッチパネルを使ったデジタルサイネージ事業を行うディメンションズなどです。

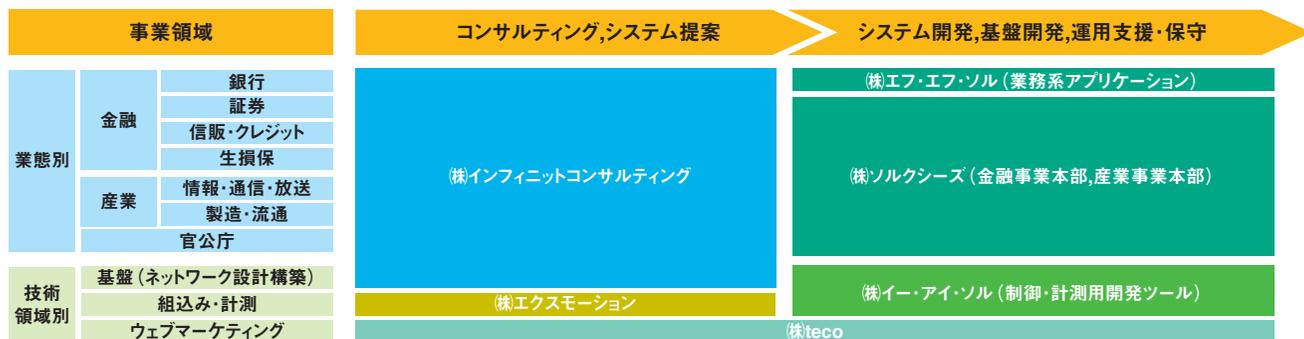
今後は、SIビジネス、ストック型ビジネスとも、コンサルティングなどの上流工程に特化するグループ企業と、システム構築以降の工程に強みを持つグループ企業が協業し、より専門性高くお客様のお役に立てる提案を強化していきたいと考えています。

**ストック型ビジネスの戦略もあり、今後とも M&A 投資が継続すると予想されますが、投資に伴うリスク管理についてどうお考えですか？**

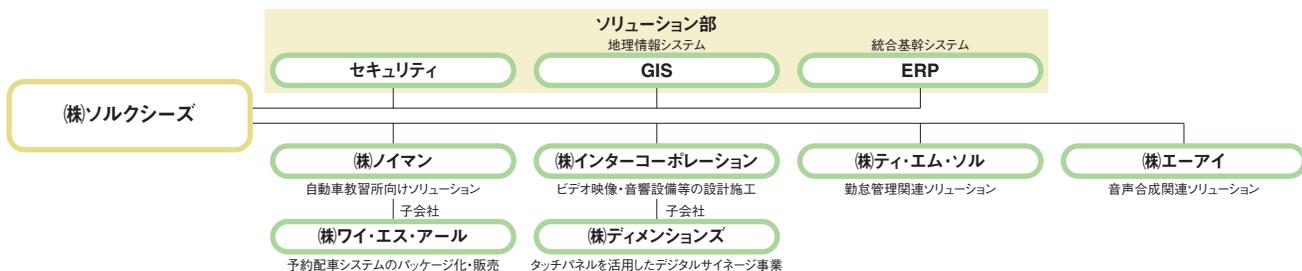
これまでは、周知の気心が知れた技術者が主導し、技術的にも私が理解できる領域での会社に対する M&A が中心でしたから、その時点で課題や施策が既に見えていた案件がほとんどでした。また、目的意識が強く、高い専門性を持つ技術者グループの場合、最大 30～40 人が適正規模と考えます。

そういった組織の早期段階への投資ですから、1 案件ごとの規模が比較的小さいため、投資に関するリスクも管理しやすいものでした。当社のビジョンからも、小粒の M&A 案件の取り組みは

## SIビジネス



## ストック型ビジネス



今後も続くと思います。

リスク管理については、2007年度から第三者機関からの持ち込み案件が増えてきたため、今年の年初、当社でも投資委員会を設置し、技術に造詣の深いメンバーで持ち込み案件の分析・検討を行うことにしました。M&Aについては、3年を目処に黒字化することが基本的な考え方ですが、今後はそのゴールを達成できなかった場合の対応など、プロセスの明確化にも取り組みたいと思っています。

実はこの投資委員会は、投資に対する目利き力を持つスタッフの育成機関という位置付けもあり、今後さらに機能強化を図りたいと考えています。

また、2007年度からスタートした社長室直轄のPMO (Project Management Office) 室についても、プロジェクト監査担当スタッフの育成・強化のため、徐々に権限委譲を進めています。M&Aの精度向上、各プロジェクトに伴うリスク低減については、スタッフの能力強化を通じ、今後さらに取り組みを強化していきます。

## 100年に1度の金融経済危機といわれる現状ですが、2009年度をどう見通していますか？

非常に厳しい環境ではありますが、いくつかの点でチャンスであると考えています。

まずは、業界淘汰が進んでいくことです。そうした中で、当社は勝ち残り組として、事業拡大に向けて最大限の努力をしたいと考えています。加えて、資金繰りなどの問題で、オンリーワン、ナンバーワンの技術を持ちながらも経営が維持できない企業も出てくると思われ、このような状況は、魅力ある技術、技術者を迎え入れる好機と言えます。

SIビジネスについては、業況の2極化が鮮明になってきました。産業界向けは全般に厳しく、特に組込み系は短期的に仕事

が止まっています。組込み系に特化するグループ子会社(株)イー・アイ・ソルは2008年度、国立印刷局向けビジネスが繁忙で、他のお客様ニーズの取り込みができませんでした。2009年度は足元のビジネス縮小局面をとらえ、これらニーズを整理し、ソリューションのパッケージ開発を行い、次期に向けての取り組みを強化する計画です。

その一方で、貸金業法の改正に伴う特需が期待される信販・クレジット業界、業界再編が予想される生損保業界、防災・医療といった生活防衛型のIT投資が見込まれる官公庁など、見通しの明るい業界もあります。

これら業界については、これまで以上に多くのビジネスがとれるよう対応を強化するとともに、厳しい業界についても、ビジネスチャンスにつながる仕組み作りなどを通じ、業容の拡大と業績の向上に努めていきたいと考えています。

### YSR 教習所システム

NEW

> 書式システム

> 予約配車システム

ノイマンがお送りする自動車教習所トータルシステム  
教習生、指導員、経営者にやさしいシステムです

書式システム	予約配車システム
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 入校管理</li> <li>■ 検定管理</li> <li>■ 書類作成 (公安委員会提出書類完全対応)</li> <li>■ 講習管理 (初心者・取得時・高齢者講習)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 予約・配車管理</li> <li>■ 料金・会計業務管理</li> <li>■ インターネット予約 (携帯・PC)</li> <li>■ スケジュール自動作成</li> <li>■ カスタマイズ自由自在(一部オプション)</li> </ul>

**POINT** ~われわれの強み~

1. **コストダウン!**  
大幅なコストダウンを実現！法改正対応も無償対応
2. **高機能！高付加価値!!**  
既存業務の流れを変えない、人にやさしいシステム
3. **保守サービス!**  
メンテナンス業務も迅速に対応！安心サポートをお届けします。

詳細は弊社営業までお問合せください。

〒108-0014 東京都港区芝5-33-7 徳安本館ビル8階  
株式会社ノイマン TEL:03-6722-5061 FAX:03-6722-5060  
9:00~19:00(土・日・祝日・年末年始を除く) e-mail: info@neumann.jp

### 自動車教習所の基幹システム

YSR自動車教習所システムは、入校・検定・帳票の管理に加えて、予約配車管理も完全自動化し、法改正対応無料、サポート電話サービス、システムトラブルにはリモートメンテナンスなど、充実したバックアップ体制も完備しています。

ストック型ビジネスについては、今年1月に子会社のノイマンが、(株)ワイ・エス・アールという会社の株式を取得しました。同社は、予約配車システムのパッケージ化、ならびに販売を手掛けており、今後は自動車教習所向けソリューションで高いシェアを持つノイマンを通じ、自動車教習所のコスト削減につながるパッケージ提案を行っていきます。さらに、これまで教習所向けのソリューションとして提供してきた教習用自習パッケージを、日頃から車を多く使う事業会社、例えば電力・ガス会社、タクシー会社などに、エラーニングツールとして提供していきたいと考えています。この横展開には、資本・業務提携先の丸紅(株)の協力も得ています。

また、インターコポーレーションとディメンションズにも期待をしています。この2社は、大型ビジョンの提案・設置やクリエイティブな映像コンテンツ提供、IC・生体認証技術や最先端監視カメラなどを活用したセキュリティソリューションの提供に関して高い評価



特殊静電容量方式タッチパネルを活用したインタラクティブ・マーケティングツール【タッチアクト Touch ACT!】

インタラクティブなコミュニケーションツールであり、動画を用いたメッセージを発信し、ショーウィンドーなどに貼った特殊なシート(パネル)を“タッチ”することでアクションに結びつける、次世代のプロモーションツールです。

を受けています。また、ディメンションズによる「タッチアクト Touch ACT!」という特殊なタッチパネル商材を活用したソリューションは、全国の不動産賃貸業者を中心に展開しており、導入数 No.1 の地位を築いています。こういった、これまでのソルクシーズグループになかったノウハウと受託開発業務を通じて培ったソルクシーズのノウハウの融合が、どのような効果を生み出すかが非常に楽しみです。

このように、2009年度は、「しっかり守り、チャンスを逃さず攻める年」にしていきたいと考えています。

## 今後の中長期的展望について聞かせてください。

様々な業界の業務アプリケーションや専門性の高い技術インフラに特化したシステム開発を積み上げていくSIビジネスは、個別のお客様企業や専門的な開発ツールへの依存度が高まります。また、成長は技術者の数で制限されます。

一方、ニッチな市場におけるオンリーワン、ナンバーワンのパッケージを通じてユーザーを積み上げるストック型ビジネスは、技術者の数に成長が制限されるものではありませんが、そもそも潜在市場がそれほど膨大なわけではありません。いずれのビジネスも、現状のままですと、どこかで成長の限界がきます。このため中長期的には、汎用性のある業務に関するソリューションのパッケージ化・サービス化や、既存パッケージの類似業界への応用などを通じ、限られた経営資源でより大きな成長を目指す必要性を感じています。

このようなチャレンジを通じ、SIビジネスで経常利益率2桁以上、ストック型ビジネスで同じく30-40%以上を達成するとともに、利益ベースで2つのビジネス業領域が半々になるよう、バランスのとれた成長を実現していきたいと考えています。

## トピックス



### ソルクシーズグループ会社紹介

# ものづくり企業の開発インフラを支える技術者集団

## — 株式会社エクスマーション —

株式会社エクスマーションは、2008年9月、当社100%連結子会社として設立されました。多様な開発手法を駆使し、組み込みシステム開発現場でのプロジェクト支援から、人材の教育・育成まで包括的にサポートする、業界初の実践型コンサルティング会社です。

### 主な特徴

エクスマーションは、組み込みシステム開発分野における実践型コンサルティングの第一人者である渡辺博之(1)ならびに同分野における先駆的な人材育成経験を持つ芳村美紀(2)を中心として、組み込みシステム開発が重要視される自動車、電機等の大手メーカー企業向けに、開発プロジェクトの現場支援やシステムの品質診断、人材教育・育成など、現場密着・実践重視に重きを置いたサービスを展開しています。

エクスマーションの他メンバーも、オブジェクト指向によるモデリング技術、ソフトウェア・プロダクトライン工学 (SPLE) (注1)、モデル駆動型開発 (MDD) (注2) といった実践的・論理的なソフトウェア工学に精通しています。また、研究・開発本部では、ソフトウェア工学の先進的なトピックに日々取り組んでいます。

(注1) SPLE : Software Product Line Engineering の略。長期間に複数の開発プロジェクトで共通利用するアーキテクチャやコンポーネントの基盤を構築し、その基盤を再利用した個々の開発プロジェクトを一種のプロダクト生産として見る経営工学的エンジニアリングの考え方。

(注2) MDD: Model Driven Development の略。明示的な理論にもとづくソフトウェアモデルの変換を繰り返すことにより最終ソフトウェアを生成する開発方式。

### 目指すもの～業界背景～

各種製品の多機能化・高機能化の流れは、組み込みシステム開発の大規模化・複雑化を加速させています。また、要求される品質レベルの向上や製品サイクルの短期化により、開発現場では、開発の生産性や再利用性を意識した開発手法が求められています。ところが実際の現場では、これら開発手法を実践的に導入する余裕がなく、その場しのぎの対応を余儀なくされています。その結果、開発の品質向上が進まないばかりか、人材育成も難しいというのが多くの開発現場での現状であり、その対応が急務となっています。

渡辺「エクスマーションでは、このような問題に対応できるように、“徹底した現場主義”を貫き、現場でお客様と一緒に手を動かしながら技術を根付かせることで、開発現場の人材育成も同時に行っていきます。こうしたサービスは、数々の開発現場が抱える問題の解決に即効性があるばかりでなく、中長期的にお客様企業の変革を支援し、成功に導くための一助になると考えています。このようなチャレンジを通じ、我々はすべての組み込みシステム開発現場の良きパートナーを目指してまいります。」

### 社名の由来 eXmotion

芳村「エクスマーションという社名の由来は、組み込みソフトウェア開発現場のお客様に「感動 (emotion)」を感じていただけるようなサービスを提供していきたい。さらにその感動を最大限にしていこうという意味で、「X」の大文字を入れて、「eXmotion」という造語にしました。私達の支援で成功に導き、共に感動していきたいという願いを込めています。」

## 1) 渡辺 博之 (わたなべ ひろゆき)



株式会社オージス総研において、組込みシステムに対する実践型コンサルティングサービスを立ち上げ、その後10年以上にわたり、オブジェクト指向技術やUMLモデルを使った組込みシステムの設計改善や技術者育成を推進。自動車、家電、FAをはじめとする多くの分野において実績がある。

技術者育成を目的とした「ETソフトウェアデザインロボットコンテスト（通称ETロボコン）」の本部審査委員長、情報処理学会主催「組込みシステムシンポジウム」のプログラム委員。

主な著書に「思考系UMLモデリング即効エクササイズ」、「組み込みUML」など。

## 2) 芳村 美紀 (よしむら みき)



株式会社リコーでの、商品開発を経て1996年にオブジェクト指向による部品開発を社内へ導入するプロジェクトに参加。その後、オブジェクト指向で研究開発および商品開発を経て、社内へのナレッジ展開および人材育成を手がける。2002年より同社の情報系の新人を1年かけて育成するためのプロジェクトに育成リーダーとして携わる。2007年には、文科省の先導的ITスペシャリスト育成推進プログラムに参加し、筑波大学の非常勤講師として人材育成に携わった。

著書に「思考系UMLモデリング即効エクササイズ」がある。

## エクスマーションからのお知らせ ～ Special News from eXmotion ～

このたび、エクスマーションは、測定技術や電子計測器の輸入専門商社である株式会社東陽テクニカとソフトウェア開発支援分野で業務提携いたしました。その提携の第一弾として、両社は静的解析ツールQAC\*を使用したソフトウェアのソースコード診断ツール『eXquto（エクスキュート）』の販売を、2009年2月より本格的に開始いたしました。また、エクスマーションではこのツールを活用したソースコード診断のコンサルティングサービスも展開していきます。

\*ソースコード……人間がプログラミング言語を用いて記述したソフトウェアの設計図。  
\*QAC……C言語ソースコードのバグを発見するためのディープフロー静的解析ツール。英 Programming Research Ltd., が開発した製品。東陽テクニカが日本での独占販売権を取得している。

ソースコード診断ツール『eXquto（エクスキュート）』は、お客様のソースコードの「設計・実装品質の良し悪し」を診断するツールです。QACによる解析結果であるソフトウェアのメトリクス\*をエクスマーションが独自に開発したツールを用いることにより、ソフトウェアの様々な問題点の所在を明らかにし、“品質”として分か

りやすく定量的に提示することが可能となりました。診断結果は、品質特性やソフトウェアの構成要素（パッケージ・ファイル・関数）ごとに比較しやすいよう、グラフやチャートを用いてビジュアルにレポートします。

\*メトリクス……ソフトウェアの品質を捉える「尺度」や「指標」

### ●診断レポートサンプル



今後も両社のノウハウを活かし、企業のソフトウェアに潜んでいる障害や問題、課題を検証し、国内のユーザー企業やソフトウェア開発企業向けに優位な支援ツールやコンサルティングサービスを提供していくことで、ソフトウェア品質向上、ソフトウェア生産性向上に資するサービスの提供を目指してまいります。

## 会社概要

**社名** 株式会社ソルクシーズ(証券コード 4284/JASDAQ)  
**設立** 1981年(昭和56)2月4日  
**資本金** 14億9,450万円  
**事業内容** コンピュータ、ネットワーク、アプリケーションによるコンサルティングからシステムの開発、運用・管理、保守、教育、アウトソーシングにいたるまでのソリューションの提供  
**所在地** 本社  
 〒108-0014 東京都港区芝五丁目33番7号  
 TEL. 03-6722-5011(代表) FAX. 03-6722-5021  
 福岡営業所  
 〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南一丁目8番6号  
 TEL. 092-476-1133 FAX. 092-476-1134  
**従業員数** 479名(グループ計638名)  
 システムエンジニア330名、プログラマ100名、  
 営業他スタッフ49名  
**URL** <http://www.solxyz.co.jp>  
**主な子会社** 株式会社エフ・エフ・ソル、株式会社イー・アイ・ソル、  
 株式会社インフィニットコンサルティング、  
 株式会社ノイマン、株式会社teco  
 株式会社インターコーポレーション、  
 株式会社ディメンションズ、株式会社エクスモーション、  
 株式会社ティ・エム・ソル、株式会社ワイ・エス・アール

## 役員一覧

代表取締役社長	長尾 章	
常務取締役	長崎 正宣	内部監査室長
取締役	秋吉 邦彦	管理本部長兼経理部長
取締役	鈴木 俊男	営業本部長兼第三営業部長
取締役	渡辺 源記	産業事業本部長
取締役	田中 守	金融事業本部長
取締役	青柳 義徳	株式会社エフ・エフ・ソル取締役社長
常勤監査役	近藤 静夫	
監査役	佐野 芳孝	創研合同監査法人 代表社員 公認会計士
監査役	増田 一比古	帝京平成大学非常勤講師
執行役員	阿部 文也	産業事業本部副本部長兼産業第二SI部長
執行役員	石田 穂積	経営企画室長
執行役員	萱沼 利彦	事業推進本部長兼事業支援部長
執行役員	北島 孝則	営業本部副本部長兼ソリューション部長
執行役員	小森 由夫	金融事業本部副本部長
執行役員	長尾 義昭	金融事業本部副本部長

## 株式の状況

会社が発行する株式の総数 ..... 19,600,000株  
 発行済株式数 ..... 13,410,297株  
 (自己株式含む)  
 株主数 ..... 8,155名

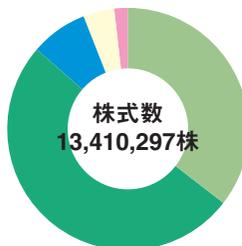
### ■大株主

株主名	持株数(株)	構成比率(%)
SBIホールディングス株式会社	2,820,000	21.03
丸紅株式会社	2,688,000	20.04
株式会社ソルクシーズ	1,023,065	7.63
株式会社インタートレード	600,000	4.47
長尾 章	556,674	4.15
センコンファイナンス株式会社	450,000	3.36
斉須 繁雄	301,200	2.25
中村 正	274,003	2.04
ソルクシーズ従業員持株会	259,996	1.94
立花証券株式会社	205,700	1.53

### ■所有者別株主・株式分布状況



個人その他	8,086名 (99.15%)
一般法人	43名 (0.53%)
金融機関	8名 (0.09%)
証券会社	11名 (0.13%)
外国法人等	6名 (0.07%)
自己所有	1名 (0.01%)



個人その他	4,754,514株 (35.45%)
一般法人	6,830,280株 (50.93%)
自己株式	1,023,065株 (7.63%)
金融機関	559,600株 (4.18%)
証券会社	241,698株 (1.80%)
外国法人等	1,140株 (0.01%)

## 株主メモ

決算期 12月31日  
定時株主総会 3月下旬  
配当金受領株主確定日 (1)利益配当金は毎年12月31日  
(2)中間配当は毎年6月30日  
基準日 毎年12月31日  
その他必要あるときは、あらかじめ公告して定めます。  
1単元の株式の数 100株

株主名簿管理人 〒100-8212  
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱UFJ信託銀行株式会社  
郵便物ご送付 〒137-8081  
東京都江東区東砂七丁目10番11号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
電話お問合わせ先 電話 0120-232-711(フリーダイヤル)  
公告方法 電子公告により、ホームページ  
(<http://www.solxyz.co.jp>)に掲載します。

### ■株主優待のお知らせ

## 100株以上の株主様に 国内産コシヒカリ進呈

100株以上の株主様 ..... 3Kg  
1,000株以上の株主様 ..... 5Kg  
10,000株以上の株主様 ..... 10Kg

● 6月末と12月末基準で年2回進呈します  
2009年6月末基準の株主優待は新米をお届けする予定でございますので、  
発送は9月下旬になります。



# SOLXYZ

## 株式会社ソルクシーズ

〒108-0014 東京都港区芝五丁目33番7号 徳栄本館ビル9F  
TEL.03-6722-5011(代表)

<http://www.solxyz.co.jp>